



DECIME, FACU... SI EL  
NOVIO DE MAMA' TIENE UN HIJO  
CON LA NOVIA DE PAPA'... ¿ES  
NUESTRO HERMANITO?





>>> **POR RUDY**

Los chicos, los chicos, “esos locos bajitos” que decía Gila e inmortalizó Serrat, esos que no se dejan de joder con la pelota, o con la comp., o con la consola, o con la muñeca inflable, o con... ¡lector, esas cosas no se dejan al alcance de los chicos!, ¿¡¡qué le pasa!!? Ahora usted nos va a preguntar qué tipo de noticia constituyen los chicos, por qué un suplemento que se jajajacta de ser de humor de actualidad rigurosa, toma como tema la infancia, siendo que es algo que todos hemos tenido, algunos han perdido y otros la conservan, aunque un poquito novelada. ¡¡¡Se equivoca lector, se equivoca!!! ¡Los chicos siempre fueron, son y serán noticia! ¡No solamente porque sus costumbres van cambiando con rapidez sorprendente, sino porque siguen siendo los primeros, los únicos privilegiados, la ilusión y contento del gran Sarmiento, el futuro plus quam perfecto de la patria, y el ingrediente necesario de todo proyecto de país, región, continente, planeta o sistema solar que se precie de tal. ¿A dónde iríamos, sin los chicos? Bueno, iríamos al cine, al teatro, al restaurante, a muchos lados. Es cierto, pero, ¿y dentro de 20, 30, 120, 367.000 años? ¡Ah, qué sé yo! ¡Ah, no lector, no vale decir “qué sé yo”...! El “queseyoísmo” ya fue, ahora un dólar vale más de tres pesos, tenemos un país en serio, los impuestos vuelven al pueblo, está buena Buenos Aires, San Luis atrasa una hora y los que pusieron dólares, recibirán... excusas. Si estamos condenados al éxito, y yo creo que sí, entonces, aceptemos nuestra condena con dignidad... y entendamos que los chicos son nuestro bien máspreciado. Bien lo saben los comerciantes, cuando preguntan “¿no tené más chico?” Ellos saben que teniendo más chicos se aumenta la industria, se aumenta la cultura, o al menos se aumenta la población. Es para todos esos chicos, y muchos más, este suplemento, este Satirín, lleno de alegría, o similar. Nos vemos la semana que viene, lector.



## ¿El camino más corto?

(Caperucita Roja, para management)

>>> **POR RUDY \***

Los tres ejecutivos escuchaban con atención. Dijo el maestro: —Les voy a contar la historia de una joven que vivía en una casita con sus padres, y un día tuvo que atravesar el bosque para llevarle comida a su abuelita. —¡Blancanieves! —dijo Jim. —No, Caperucita Roja —dijo George—. Ese cuento ya lo conozco. —Tú crees que lo conoces, pero si has fracasado en tu trabajo profesional quiere decir que no lo conoces lo suficiente, que no extrajiste las enseñanzas de este relato. Por ejemplo: ¿por qué la niña tenía que llevarle comida a la abuelita? —¿Tenían una empresa de catering o delivery? —preguntó Peter. —No, justamente, porque no había ninguna; el bosque era un segmento del mercado poco interesante para las empresas grandes, y esa familia no había visto las posibilidades para un microemprendimiento, y por eso se equivocaban al mandar a la pequeña. —¿En qué? —Cometían serios errores de management. Por ejemplo, no es lo más indicado enviar a la pequeña hija con el envío, un solo envío por viaje se traduce en un costo altísimo. Lo ideal es que en el mismo viaje se entregasen varias canastitas. Mucho mejor hubiera sido tercerizar el envío. —Pero, maestro, quizá lo que buscaban era que la niña tuviera un training, que empezara de abajo para luego poder hacerse cargo de la empresa familiar. —En el cuento no lo dice —siguió el maestro— y un adulto no imagina lo que falta, lo pregunta o lo averigua. Lo que sí sabemos es que la madre le encargó a la niña el envío, le dijo

que se cuidase del lobo, que fuera rápido y que se pusiera su capucha roja. —¿La capucha era el uniforme de delivery de la empresa? —preguntó George. —¿Ustedes qué piensan? ¿Sería un buen o un mal uniforme? —Yo diría que es bueno —dijo Peter—, porque es visible desde lejos, distinguible, y además se puede asociar a la ternura de los cuentos infantiles: “Tierna como Caperucita, así es nuestra pizza”. —¡El único que compraría algo así sería el lobo! ¿Qué sentido tiene asociar el envío de comida a una chica que la única vez que tuvo que llevar algo llegó más tarde que la competencia, como ya verán, y que además le dio a la competencia información sobre el cliente? Por otro lado, ¿qué sentido tiene un uniforme en el que no figura el logo de la empresa? —el maestro estaba enojado. —Pero, maestro, el rojo es buen uniforme para llevar comida, si se le derramase salsa de tomate nadie se daría cuenta. —¿Ven, ven? ¡Por eso les va mal! ¡Así nunca van a ser buenos empresarios! ¡Piensan con mentalidad de empleados, la empresa no les paga su salario para que piensen así! ¿Ustedes qué quieren, mejorar la imagen de la empresa o proteger la impunidad de los empleados ante sus errores? ¡Si quieren que los empleados no se manchen, descúenles del salario los gastos del lavadero! Los niños ocultan sus errores, los adultos los pagan. ¡Así nunca van a crecer... las ganancias! —Disculpe, maestro, le prometo que para mañana voy a crecer —dijo Jim. —Sigamos, mejor sigamos con el cuento. La nena se puso la capucha, le dijo a la mamá que no se preocupase, le dio un beso y salió... ¿les parece bien? —Y... sí. —¿Cómo que sí? ¿Y el producto? ¿Y la cesta con comida?

¿Qué clase de ejecutivos son ustedes, que si yo me lo hago, producto, o si no lo hago, les da lo mismo? Los tres bajaron su cabeza, lo que era difícil, puesto que estaban en el suelo. El maestro siguió. —La niña tomó la cesta, salió al bosque y se puso a caminar. Al poco tiempo se encontró con el lobo, que le dijo: “¿vas, Caperucita?” y ella: “Mi mamá me dijo que no te le digas que voy a la abuelita”. “¿Qué no me digas qué cosa?” “Que no te diga que voy a la abuelita”. “¿Se dan cuenta? ¡Información a la competencia! ¡Esta es una grave falla de seguridad! El lobo le preguntó dónde quedaba la casa de la abuelita, y Caperucita se lo dijo. El lobo hizo un rápido estudio de marketing y llegó a la conclusión de que la abuelita era tipo ABC1, el más sabroso cliente. El lobo le preguntó a Caperucita: “¿Cómo vas a lo de tu abuelita cuando ella ingenuamente se lo dijo, él le dijo que estaba equivocada, y le indicó un camino mucho más largo. ¡Hay que tomar a un mensajero que no conozca la ciudad! El bosque, la zona en la que se envía a domicilio! El lobo le preguntó a la abuela si estaba esperando a alguien, y ella le abrió la puerta sin mirar primero por el portero. —Grave falta de seguridad, ¡en cualquier empresa la puerta debe estar echada! —Si fuera una recepcionista, sí, pero no nos olvidemos que se trata de un cliente. ¡Ninguna empresa crece despidiendo a los clientes! Por otra parte, la abuela era un “consumidor final”, en realidad fue una “consumida final”, ya que él devoró de un bocado. —¿De un bocado? ¡No es buena esa imagen para una empresa! —Nos tragamos crudo al cliente —dijo Jim. —Depende... en los talleres de “competencia para empleados” en los que hemos trabajado con este texto los chicos, los “lobos” se mostraban mucho más competiti-



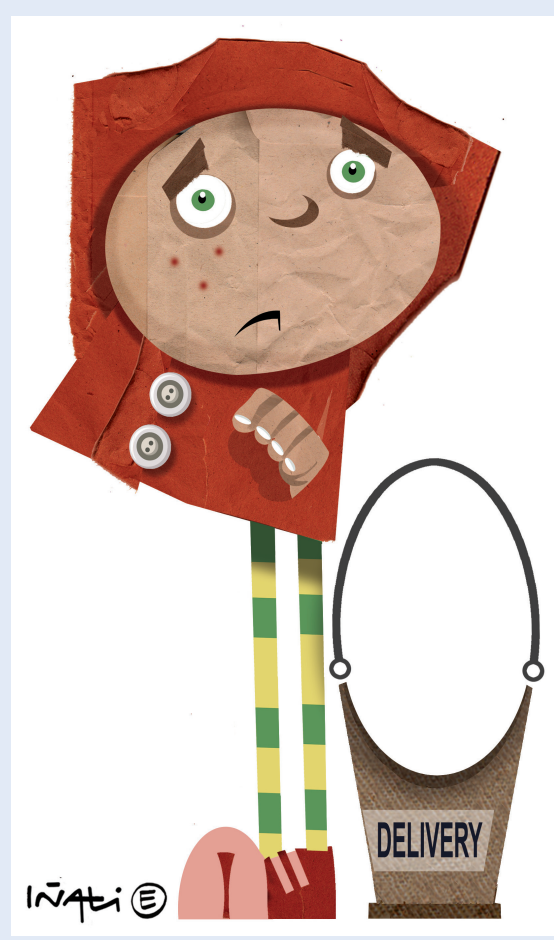


nciono el  
que ya  
aminar.  
Adónde  
diga"  
oy a lo  
mpeten-  
reguntó  
e lo dijo.  
a conclu-  
así que  
lita?" y  
aba  
Nunca  
dad, o el  
llegó  
comida,  
visor.  
hubieran  
s de que  
diendo a  
idor fi-  
lobo la  
a empre-  
jecuti-  
que ele-  
tivos

que los que eran "caperucita", "abuela", o "árbol". Quizá no sea bueno ser lobo en *Moby Dick*, que transcurre en el mar, pero en Caperucita es uno de los roles predilectos. Una vez había cinco ejecutivos: cuatro querían ser lobos y uno, Caperucita. No hubo manera de convencerlos, así que acepté la situación. ¡No saben cómo competían entre los cuatro por comerse al otro! Además, el lobo sabe de marketing: miren, cuando llega Caperucita y se da cuenta de que el lobo no es la abuela, él la engaña, explicándole que se trata de cambios, que ella debe adaptarse a los nuevos tiempos en los que las abuelas tienen grandes orejas, hocicos, garras y patas. ¡El lobo sí sabe de modernización! ¡Por eso se come a la competencia! ¡Caperucita era chica, el lobo era grande, las empresas grandes se comen a las más pequeñas! —Sí, pero al final llega el cazador, destruye al lobo y las salva. —Ah, bueno, entonces, si ustedes son chicos como Caperucita, siempre necesitarán un adulto cazador que los salve, ¿entienden? ¡Deberán asociarse a una multinacional, que quizá se devore al lobo, Caperucita, la abuela, Blancanieves y los siete enanitos todos juntos! —Entonces, ¿no hay salida para los pequeños ejecutivos como nosotros? —Veamos —dijo el maestro—, ¿qué podemos aprender de este sencillo cuento? —No sé, yo me quedé dormido en el medio —dijo Jim. —Eso es muy importante —dijo el maestro—, una primera enseñanza es si uno se queda dormido escuchando un cuento, no aprovecha sus enseñanzas. ¡Por eso estos cuentos se usan para que los niños se duerman y los adultos, que son los que no se duermen, aprendan! —¡Yo sé! —dijo Peter— ¡que por el camino más corto se llega más rápido!

—Eso es cierto —dijo el maestro—, pero a veces es importante saber a dónde se llega, porque ¿llegar al estómago del lobo es exitoso? —No. —¡Entonces lo bueno sería tomar el camino más corto que conduce al lugar a la casa de la abuelita! —dijo George. —Eso no está mal. Pero cuando tú estás en tu empresa, en medio de un trabajo, si de golpe le pides permiso a tu jefe para irte a la casa de tu abuelita, ¿te parece que eso sería bueno, aunque tomaras el camino más corto? —No creo que mi jefe lo considere positivo. Supongo que él preferiría que yo actuase como el lobo, o sea que primero haga un estudio de marketing, y recién entonces elija el camino más corto, hacia el lugar más conveniente de acuerdo al informe —dijo Peter. —¡Pero acaso necesitas un estudio de marketing para conocer dónde debes estar cuando la empresa te necesita por una crisis? —No, supongo que lo mejor sería quedarme ahí mismo, esperando —dijo George. —Eso es lo que no hizo Caperucita, por eso se la comió el lobo —dijo el maestro—. Si le hubiera dicho a su madre: "¡Ya que es tan peligroso, la cesta a la abuela se la llevas tú!", seguramente su madre la hubiera respetado. —O la hubiera echado. —¿Cómo la va a echar, si es la hija? —O sea que..., en caso de crisis empresarial, si quieres conservar tu trabajo ¡conviene ser el hijo del dueño! —dijo George. —Muy bien —dijo el maestro—, veo que estás aprendiendo...

\* Este cuento forma parte del libro *¿Quién se ha llevado mi dulce?* de próxima aparición.







HOY: Chistes judíos



RUDY

■ Mendl se sienta a mirar el partido en la tele. Le dice a su mujer:  
-Sarita... Traeme un sanguchito antes de que empiece. Ella le trae el sanguchito.  
Al rato, él:  
-Sarita..., traeme otro sanguchito antes de que empiece. Ella se lo trae. A los minutos, él:  
-¿No me traerías otro sanguchito antes de que empiece, Sarita?  
Y ella:  
-¿i Pero vos qué te creés, que yo soy tu esclava!? ¡¡¡Además tantos sángruches te van a hacer mal al colesterol y ni siquiera sos capaz de levantarte e ir a buscártelos solo, así por lo menos te movés un poco!!!

El murmura:  
-Ya empezó...  
■ Raquel, idishemame de aquéllas, decide ir al psicoanalista. Luego de varias sesiones, le comenta:  
-¿Sabe, licenciado?, tengo una fantasía, es la de estar con dos hombres al mismo tiempo.  
-¿En serio?  
-Sí, uno que limpie y otro que cocine.  
■ Jacobo reunía a sus amistades a tomar el té todos los martes de cada semana en el café de Boulogne Sur Mer y Corrientes. Cierta martes, Jacobo no apareció y los invita-

dos estaban intrigados.  
En un momento dado aparece el mozo y dice a los presentes:  
-Jacobo les pide disculpas por la demora y les anuncia que después de mucho tiempo se ha reencontrado con su vieja y querida amiga Mme. Goldstein, que vino de París. Me pide que le diga que si puede, en unas dos horas, estará con ustedes. Pero, si no puede, dentro de unos minutos los verá. Muchas gracias.

Frases a:

chistecito@psinet.com.ar

